

CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA SOUZA
ESCOLA TÉCNICA ESTADUAL DE CIDADE TIRADENTES
EXTENSÃO CEU ALTO ALEGRE
Técnico em Administração

**OS DESAFIOS E AS OPORTUNIDADES DO MICROEMPREENDEDOR
INDIVIDUAL NAS PROXIMIDADES DO ALTO ALEGRE**

Emili Vieira da Silva¹
Fellype G. Deliesposti Fabiano²
Gabriela dos Santos Souza³
Joice Santos Tenório ⁴
Larissa Pereira dos Santos⁵
Lucas Florencio de Matos⁶
Thaina Moreira Arruda⁷

Resumo: O presente Trabalho de Conclusão de Curso aborda o tema “Desafios e Oportunidades do Microempreendedor Individual nas Proximidades do Alto Alegre”, com foco na região do Extremo Leste de São Paulo. A pesquisa tem como objetivo compreender as principais dificuldades enfrentadas pelos Microempreendedores Individuais (MEIs), como o acesso limitado ao crédito, a burocracia, a deficiência de infraestrutura e a insuficiência de capacitação profissional, bem como as oportunidades proporcionadas por tendências de mercado e políticas de incentivo. A metodologia utilizada foi de natureza quantitativa e exploratória, fundamentada em revisão bibliográfica, análise de dados do SEBRAE e aplicação de um questionário com dez perguntas fechadas aos empreendedores locais. Os resultados indicam que a maioria dos entrevistados atuam a menos de 1 ano no mercado, iniciando seus negócios, em grande parte, por necessidade de geração de renda ou por sempre desejarem empreender.

¹ Emili V. Silva ,Tec.ADM, na ETEC CT ext. CEU A. ALEGRE – E-mail: emili.silva@etec.sp.gov.br

² Fellype G. D. Fabiano,Tec.ADM, na ETEC CT ext. CEU A. ALEGRE – E-mail: fellype.fabiano@etec.sp.gov.br

³ Gabriela d. S. Souza,Tec.ADM, na ETEC CT ext. CEU A. ALEGRE – E-mail: gabriela.souza518@etec.sp.gov.br

⁴ Joice S. Tenório,Tec.ADM, na ETEC CT ext. CEU A. ALEGRE – E-mail: joice.tenorio@etec.sp.gov.br

⁵ Larissa P. dos Santos,Tec.ADM, na ETEC CT ext. CEU A. ALEGRE – E-mail: larissa.santos1330@etec.sp.gov.br

⁶ Lucas F. de Matos,Tec.ADM, na ETEC CT ext. CEU A. ALEGRE – E-mail: lucas.matos80@etec.sp.gov.br

⁷ Thaina M. Arruda,Tec.ADM, na ETEC CT ext. CEU A. ALEGRE – E-mail: thaina.arruda2@etec.sp.gov.br

Observou-se também a dificuldade de acesso a crédito, a elevada carga tributária e as exigências burocráticas como fatores limitantes. Ademais, verificou-se carência de capacitação formal, embora muitos empreendedores utilizem as redes sociais como meio de divulgação, e percebem oportunidades de crescimento regional.

Percebe-se que o fortalecimento do acesso a recursos financeiros, o investimento em capacitação e políticas de apoio podem potencializar o desenvolvimento sustentável dos negócios locais, evidenciando a relevância do empreendedorismo na dinâmica econômica do Extremo Leste de São Paulo.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Microempreendedor Individual. Desafios. Oportunidades. Extremo Leste de São Paulo.

1. INTRODUÇÃO

O tema "Desafios e as Oportunidades do Microempreendedor Individual nas proximidades do Alto Alegre" se deu pela nossa crescente preocupação e interesse pelas questões que envolvem o cenário econômico e social nessas regiões, localizado no Bairro do Alto Alegre. O Brasil é um país de grande potencial empreendedor, mas também enfrenta muitos obstáculos que podem dificultar a criação e a manutenção de novas empresas. Ao abordar este tema, buscamos entender as dificuldades que os empreendedores enfrentam, além de explorar as oportunidades que surgem no cenário atual, buscando assim contribuir para um entendimento mais profundo das dinâmicas do mercado. Com isso, a principal função deste projeto é analisar as condições atuais para o empreendedorismo no Extremo Leste de São Paulo, explorando tanto os desafios enfrentados pelos empresários, como a pandemia, a instabilidade econômica e as questões burocráticas, quanto as oportunidades geradas por novas tendências de mercado, tecnologias disruptivas e políticas de incentivo ao empreendedorismo.

O trabalho tem como objetivo oferecer um panorama atual e sugestões para superar as dificuldades, além de destacar as oportunidades que podem ser aproveitadas por novos empreendedores no Extremo Leste de São Paulo. O público-alvo deste trabalho inclui, principalmente, empreendedores iniciantes.

A relevância do tema para esse público é evidente, pois o entendimento das dinâmicas empreendedoras é crucial para aqueles que desejam ingressar no mundo dos negócios ou apoiar o crescimento de novos empreendimentos. Para embasar nossas análises, realizamos uma ampla pesquisa bibliográfica que inclui estudos acadêmicos, relatórios da instituição SEBRAE, além de fontes atualizadas sobre o cenário econômico do Brasil. A análise de dados econômicos e entrevistas com

empreendedores também serão utilizadas para fornecer uma visão mais concreta sobre a realidade do empreendedorismo no Extremo Leste de São Paulo. A partir dessas fontes, buscamos fornecer um diagnóstico claro sobre as barreiras e os horizontes de oportunidades que os empreendedores enfrentam no Extremo Leste de São Paulo.

A problemática que norteia o nosso tema é: Quais são os principais obstáculos que os Microempreendedores enfrentam para abrir e manter as empresas MEI no Extremo Leste? Com base nos dados levantados e nos relatos colhidos, formulamos a hipótese de que os principais obstáculos são a falta de acesso a crédito e apoio financeiro, os obstáculos burocráticos, tributários e a deficiência em Capacitação e Infraestrutura. A partir disso, definimos como objetivo geral oferecer um panorama atual e sugestões para superar as dificuldades dos empreendedores, além de destacar as oportunidades que podem ser aproveitadas por novos empreendedores da região do Alto Alegre.

Entre os objetivos específicos, buscamos identificar e propor sugestões para melhorias dos empreendedores, investigar dificuldades dos empreendedores na região do Alto Alegre extremo leste de São Paulo e identificar novas oportunidades para o desenvolvimento dos pequenos empreendedores do bairro.

A metodologia adotada foi uma pesquisa quantitativa e exploratória. Primeiro, realizamos uma revisão de fontes como estudos acadêmicos e dados do SEBRAE para entender o cenário do empreendedorismo no Alto Alegre. Depois, analisamos essas informações para identificar os principais desafios e oportunidades enfrentados pelos pequenos e médios empreendedores da região. Elaboramos um formulário no Google Forms, para obtermos relatos de empreendedores locais e trazer uma visão mais real da prática.

2. O QUE É EMPREENDEDORISMO?

Empreendedorismo, que pode ser definido como a capacidade de identificar problemas e oportunidades, desenvolver soluções criativas e investir recursos para gerar impacto positivo na sociedade. Esse impacto pode acontecer de várias formas: na criação de um novo negócio, no desenvolvimento de um projeto ou até em iniciativas que promovam transformações sociais e culturais (SEBRAE, 2023). Essa abordagem permite compreender o empreendedorismo como uma prática multifacetada, que vai além do ambiente empresarial, assumindo um papel transformador em diferentes esferas sociais.

Dando continuidade à reflexão, é possível observar como o empreendedorismo se manifesta em contextos específicos, como o cultural. Na área cultural, o empreendedorismo pode contribuir à promoção do desenvolvimento periférico de regiões e de seus atores sociais (Ratten; Ferreira, 2017), sendo necessária a elaboração de políticas públicas que ofereçam bases estruturadas e de planejamento para aproveitamento dos potenciais culturais (Qian; Liu, 2018). Prover a capacidade de um local e aumentar a qualidade e viabilidade dos serviços e bens culturais contribui na atratividade de uma área, trazendo visibilidade e pertencimento para o território, atraindo visitantes e investimentos (Lounsbury et al., 2019 Apud LIMA, GAMA, JUNIOR, 2024). Dessa forma, percebe-se que o empreendedorismo cultural exerce função estratégica no fortalecimento territorial, promovendo inclusão, identidade e desenvolvimento socioeconômico por meio da valorização dos recursos locais.

Além das áreas culturais e econômicas, é fundamental destacar que o empreendedorismo também está presente nas relações cotidianas. Ser empreendedor não está necessariamente ligado a ter uma empresa. É possível adotar uma postura empreendedora dentro de casa, no convívio familiar ou no ambiente escolar (MEUSUCESSO, 2024). Essa perspectiva amplia o conceito de empreendedorismo, sugerindo que atitudes empreendedoras estão associadas ao comportamento proativo, à criatividade e à capacidade de resolver problemas, independentemente do contexto institucional.

Sob essa ótica, empreender passa a ser entendido como um processo de enfrentamento e transformação. Empreender é encarar obstáculos, buscar novos aprendizados e transformar ideias em ações. Para isso, é fundamental ter criatividade, capacidade de resolver problemas e pensamento estratégico. O empreendedorismo pode se apresentar de diversas maneiras, desde a criação de novos negócios, como startups, até iniciativas voltadas à solução de desafios sociais por meio de propostas inovadoras (MEUSUCESSO, 2024). Tais características evidenciam o empreendedorismo como um processo dinâmico e adaptável, cujas aplicações ultrapassam o lucro e favorecem mudanças sociais sustentáveis e inovadoras.

Por fim, é relevante desconstruir algumas percepções equivocadas sobre quem pode empreender. Existe a ideia comum de que a capacidade para ser um empreendedor de sucesso é algo natural ou que requer grandes recursos. Porém, o empreendedorismo é uma habilidade que pode ser adquirida por meio de educação adequada e prática constante. Esse tema tem ganhado cada vez mais destaque nas discussões do mercado, atraindo o interesse de profissionais de diversas áreas, devido aos benefícios que proporciona a quem decide se lançar nesse campo desafiador (INTOSAÚDE, 2023). Com isso, o empreendedorismo deixa de ser um

privilégio de poucos e passa a ser reconhecido como um campo acessível, fundamentado na aprendizagem contínua e no desenvolvimento de competências práticas. Tal compreensão amplia as possibilidades de atuação e inclusão no cenário econômico e social.

2.1 Conceitos de Empreendedorismo

O empreendedorismo pode ser compreendido como a arte de fazer acontecer com criatividade e motivação. Consiste no prazer de realizar com sinergismo e inovação qualquer projeto pessoal ou organizacional, em desafio permanente às oportunidades e riscos. É assumir um comportamento proativo diante de questões que precisam ser resolvidas.(F. Baggio; K. Baggio, 2014, p. 26).

Essa definição reflete bem a trajetória de muitos empreendedores entrevistados, que veem no próprio negócio a chance de realização pessoal e geração de renda para suas famílias. Para (Barreto 1998, apud F. Baggio; K. Baggio 2014, p. 30) complementa que o empreendedorismo consiste na habilidade de criar algo a partir de recursos limitados, desenvolvendo novas organizações ou oportunidades.

Espírito empreendedor é a energia da economia, a alavanca de recursos, o impulso de talentos, a dinâmica de ideias. Mais ainda: ele é quem fareja as oportunidades e precisa ser muito rápido, aproveitando as oportunidades fortuitas, antes que outros aventureiros o façam. O empreendedor é a pessoa que inicia e/ ou opera um negócio para realizar uma ideia ou projeto pessoal assumindo riscos e responsabilidades e inovando continuamente. (CHIAVENATO, 2004, apud F. Baggio; K. Baggio 2014, p. 27).

O conceito do empreendedorismo pode ser entendido como a capacidade de identificar oportunidades, criar valor e transformar ideias em negócios ou projetos sustentáveis. No contexto do Extremo Leste de São Paulo, nota-se que os empreendedores locais não apenas abrem negócios, mas também transformam a realidade social em que estão inseridos.

Segundo (Schumpeter 1988, apud F. Baggio; K. Baggio 2014, p.27.) o empreendedor é um agente de mudança que promove a chamada “destruição criativa”, substituindo produtos, serviços ou processos antigos por novos, dinamizando a economia.

Isso pode ser observado na forma como comerciantes locais adaptam seus produtos e serviços às novas demandas do mercado, inovando continuamente para se manter competitivos. Agindo assim empreendedores locais conseguem dar vida a negócios criativos e atender às demandas do bairro.

Segundo (FILION 1999; DORNELAS, 2008 apud F. BAGGIO; K. BAGGIO, 2014, p. 27, 31) o empreendedor é um visionário que consegue enxergar

oportunidades onde a maioria só vê problemas, transformando ideias em projetos viáveis.

Essa visão é fundamental para compreender como os empreendedores do Extremo Leste de São Paulo, conseguem enxergar oportunidades em contextos de crise. O empreendedorismo envolve a articulação entre pessoas, processos e ideias que, de forma integrada, possibilitam a transformação de oportunidades em empreendimentos sustentáveis e inovadores. Nos últimos anos, observa-se um crescimento significativo desse fenômeno no Brasil, impulsionado pela necessidade de geração de renda, pela busca por autonomia profissional e pela adaptação às transformações econômicas e tecnológicas.

Entretanto, diferentemente dos Estados Unidos país em que o entrepreneurship é um elemento tradicional e consolidado dentro do sistema capitalista, o Brasil ainda se encontra em processo de fortalecimento de sua cultura empreendedora.

Essa diferença evidencia não apenas distintas trajetórias históricas e econômicas, mas também a relevância de políticas públicas e de iniciativas educacionais voltadas à promoção do empreendedorismo como instrumento de desenvolvimento social e econômico. Desse modo, observa-se que o fortalecimento do empreendedorismo brasileiro depende não apenas de incentivos financeiros e institucionais, mas também da consolidação de uma mentalidade empreendedora que estimule a inovação, a criatividade e a capacidade de transformar desafios em oportunidades concretas de crescimento. No contexto brasileiro, a valorização do empreendedorismo está diretamente relacionada à necessidade de criação de pequenas empresas sustentáveis e à redução da elevada taxa de mortalidade dos negócios. Esse movimento reflete não apenas a busca por autonomia financeira, mas também a tentativa de superar desafios estruturais, como a burocracia e a dificuldade de acesso a crédito.

Na presente análise, o empreendedorismo, no Brasil, ainda é frequentemente impulsionado pela necessidade, e não apenas pela identificação de oportunidades, o que revela um aspecto social importante desse fenômeno. Observa-se que, diante de um cenário econômico instável, muitos indivíduos encontram no ato de empreender uma alternativa de subsistência e de transformação pessoal.

Além disso, fatores como as mudanças econômicas globais, a expansão tecnológica e a busca por competitividade têm levado tanto grandes quanto pequenos empresários a inovar, reduzir custos e adaptar-se constantemente para garantir sua

permanência no mercado. O atual contexto, marcado por rápidas transformações e crescente exigência por inovação, permite afirmar que vivemos uma verdadeira “era do empreendedorismo”.

Essa “era” torna-se especialmente perceptível nas proximidades do Bairro Alto Alegre, onde novos empreendimentos surgem como resposta direta à falta de empregos formais e à necessidade de desenvolvimento econômico local. Sob essa perspectiva, esse movimento revela o potencial criativo e resiliente dos empreendedores da região, que, mesmo diante de limitações, encontram meios de gerar renda e fortalecer o comércio local.

(Hisrich e Peter 2004, p. 33 apud F. BAGGIO; K. BAGGIO, 2014, p. 26) complementam que o empreendedorismo vai além da simples geração de renda, sendo capaz de alterar a estrutura do negócio e da sociedade.

Isso confirma que os pequenos negócios podem ter papel transformador não apenas econômico, mas também social.

Portanto, o conceito de empreendedorismo combina ação, criatividade, inovação e impacto social, sendo essencial para o desenvolvimento econômico e social das nações.

Essa compreensão é importante para embasar a análise dos desafios e oportunidades do Microempreendedor Individual nas proximidades do Alto Alegre.

2.1.1 Características de Empreendedores

As características dos empreendedores de sucesso, segundo Dornelas (2008, apud F. BAGGIO; K. BAGGIO, 2014, p. 31), são: visionários; sabem tomar decisões; são indivíduos que fazem a diferença; sabem explorar ao máximo as oportunidades; são determinados e dinâmicos; são dedicados; são otimistas e apaixonados pelo que fazem; são independentes e constroem o próprio destino; ficam ricos; são líderes e formadores de equipes; são bem relacionados (networking); são organizados; planejam; possuem conhecimento; assumem riscos calculados; criam valor para a sociedade.

Além disso, estudos institucionais também reforçam essa perspectiva. Conforme destaca a (UniAtenas, 2023), competências como iniciativa, resiliência, criatividade, capacidade de planejamento e tomada de decisão são essenciais para que o empreendedor transforme oportunidades em resultados concretos. Essas aptidões dialogam diretamente com a realidade da região pesquisada, onde muitos empreendedores, mesmo com recursos limitados, demonstram criatividade e organização para expandir seus negócios. Segundo (Dolabela 2010 apud F. BAGGIO;

K. BAGGIO, 2014, p. 27), empreender é transformar sonhos em realidade e riqueza, aprendendo com os erros e persistindo diante das dificuldades.

Nas proximidades do Alto Alegre, essas competências manifestam-se no esforço cotidiano dos empreendedores em manter seus negócios ativos, mesmo diante de entraves como burocracia, falta de crédito e intensa concorrência.

Assim, o perfil empreendedor envolve visão estratégica, inovação, liderança, resiliência e capacidade de assumir riscos elementos que possibilitam a criação e manutenção de empreendimentos em ambientes altamente competitivos.

Segundo (Chagas 2000 apud F. BAGGIO; K. BAGGIO, 2014, p. 26), “é preciso que saibamos aprender. Sozinhos e sempre. Como realiza o empreendedor na vida real: fazendo, errando, aprendendo”.

Essa perspectiva manifesta-se também nas proximidades do Alto Alegre, onde pequenos negócios evidenciam a importância do aprendizado contínuo no processo empreendedor. Muitos empreendedores locais aprimoram suas práticas por meio da experiência cotidiana, ajustando estratégias conforme enfrentam desafios e identificam oportunidades. Assim, empreender ultrapassa a mera abertura de empresas, configurando-se como um processo permanente de desenvolvimento, adaptação e transformação do contexto social e econômico em que estão inseridos.

De forma semelhante, autores como Chiavenato e Dornelas destacam que o empreendedor é movido por iniciativa, paixão pelo que faz e habilidade para utilizar os recursos disponíveis de maneira criativa, transformando o ambiente social e econômico. Esse perfil também se manifesta entre os empreendedores locais, que enfrentam riscos e desafios com determinação, muitas vezes investindo suas próprias economias na realização de seus projetos.

Assim, o empreendedorismo não se restringe a perfis específicos, podendo ser estimulado em diversas realidades, inclusive no Extremo Leste de São Paulo.

Dados de pesquisas internacionais reforçam o potencial empreendedor do país. Segundo (Chiavenato 2004, apud F. BAGGIO; K. BAGGIO, 2014, p. 29), uma pesquisa realizada em 2001, envolvendo 29 países e com foco na população entre 18 e 64 anos dedicada ao empreendedorismo, apontou o Brasil em 5º lugar, com 14,2% da população envolvida. Ainda conforme (Chiavenato 2004, apud F. BAGGIO; K. BAGGIO, 2014, p. 29), o Brasil ocupava a 15ª posição no Ranking de Empreendedorismo por Oportunidade e a 4ª posição no Ranking de Empreendedorismo por Necessidade, segundo dados do (GEM ,2005). Essa

tendência é confirmada nas proximidades do Alto Alegre, onde diversas iniciativas nascem tanto por necessidade quanto por oportunidade.

Essas perspectivas dialogam diretamente com as experiências das empreendedoras do Extremo Leste de São Paulo, que demonstram resiliência e criatividade mesmo diante de adversidades. Dessa forma, o empreendedorismo feminino não apenas cresce em números, mas também se consolida como força estratégica para a inovação, geração de empregos e desenvolvimento econômico, reforçando a relevância da liderança feminina no cenário empresarial contemporâneo.

2.2. Erros Comuns dos Empreendedores Iniciantes

Através das Pesquisas e experiências do (Sebrae) apontam que os empreendedores iniciantes costumam enfrentar dificuldades como:

1. Falta de planejamento – Sem um plano de negócios e metas claras, fica difícil prever desafios e aproveitar oportunidades.
2. Ignorar a pesquisa de mercado – Não conhecer o público, concorrência e tendências leva a decisões arriscadas.
3. Não ter um diferencial – Negócios sem inovação ou valor agregado perdem espaço para a concorrência.
4. Não investir em marketing digital – A falta de presença online reduz a visibilidade e atrasa o crescimento.
5. Má gestão financeira – Sem controle de custos, fluxo de caixa e orçamento, o negócio pode não sobreviver.
6. Não aprender com os erros – Errar é normal, mas não usar as falhas como aprendizado compromete o futuro.
7. Não medir os resultados – Decidir sem acompanhar indicadores gera estratégias baseadas em suposições.
8. Começar sem um plano de negócios: Sem planejamento, a empresa perde direção e compromete suas metas.
9. Misturar dinheiro pessoal e da empresa: Unir contas gera descontrole financeiro e risco de falência.
10. Não inovar: Falta de inovação leva ao comodismo e perda de competitividade no mercado.

2.2.1 Outras Abordagens de Erros Comuns dos Empreendedores

Falta de Planejamento

Segundo (BLOG DO SENAC-SP, 2022), um dos erros mais comuns em empreendedores iniciantes é negligenciar treinas e qualificações. Isso compromete várias áreas do negócio, prejudicando sua gestão, administração e capacidade de inovar. Investir em cursos, eventos e atualizações é fundamental para evitar essas lacunas.

Ignorar a Pesquisa de Mercado

Ignorar a pesquisa de mercado é um dos erros mais graves que um empreendedor iniciante pode cometer. Sem esse estudo, o negócio nasce sem entender se realmente existe demanda, quem é público ideal e como se posicionar diante dos concorrentes, o resultado são produtos que ninguém quer, estratégias baseadas em “achismos” e decisões financeiras arriscadas.

Pesquisas como a publicada no (IOSR JOURNAL OF BUSINESS AND MANAGEMENT, 2025) mostra que a falta de conhecimento de mercado é uma das principais causas do fracasso de novos empreendimentos

Não ter um Diferencial

Quando o empreendedor não define o que torna seu negócio único, ele acaba competindo apenas por preço ou visibilidade o que limita margens e torna mais fácil ser substituído. Estudos como (GALÍCIAEDUCAÇÃO, 2025) mostram que estratégias de diferenciação, ou seja, oferecer algo diferente ou melhor de alguma forma para o público, estão diretamente ligadas ao melhor desempenho de mercado e a vantagem competitiva além disso sem diferencial sua comunicação com o cliente tende a ser genérica o que reduz valor percebido e fidelidade.

Não investir em Marketing Digital

Conforme estudos do (SEBRAE, 2022) apontam a ausência de investimento em marketing digital constitui um erro estratégico comum entre empreendedores iniciantes. Em um contexto cada vez mais tecnológico e competitivo, a presença online deixou de ser opcional e passou a representar um fator essencial para a consolidação de qualquer negócio. O marketing digital permite ampliar a visibilidade da marca, fortalecer o relacionamento com o público e compreender melhor o comportamento do consumidor por meio de ferramentas de análise de dados. Quando o empreendedor ignora essas práticas, acaba perdendo oportunidades de crescimento, competitividade e posicionamento no mercado. Nesse sentido, investir em estratégias digitais é fundamental para alcançar resultados mais eficazes e sustentáveis.

Má Gestão Financeira

A má gestão financeira é um dos principais fatores que dificultam o sucesso dos empreendedores iniciantes. A falta de controle do fluxo de caixa, o desconhecimento dos custos e a ausência de planejamento financeiro comprometem a tomada de decisões e aumentam o risco de endividamento e falência. Muitos empreendedores também misturam finanças pessoais e empresariais, o que impede uma visão real do desempenho do negócio. Estudos apontam que a falta de conhecimento e de práticas adequadas de gestão financeira está entre as principais causas do encerramento precoce de micro e pequenas empresas (MENDONÇA, 2023).

Não Aprender com os Erros

Não aprender com os erros é um grande obstáculo para empreendedores iniciantes, pois impede o desenvolvimento pessoal e profissional necessário para o crescimento do negócio. O erro faz parte do processo de empreender, e quando o empreendedor não reflete sobre suas falhas, ele tende a repeti-las, comprometendo a sustentabilidade da empresa. A falta de aprendizado com as experiências negativas reduz a capacidade de adaptação, de inovação e de tomada de decisões mais assertivas no futuro (SEBRAE, 2021).

Começar sem um Plano de Negócio

A ausência de um plano de negócio é um erro comum entre empreendedores iniciantes e pode comprometer o sucesso do empreendimento. O plano de negócio funciona como um guia estratégico que ajuda a definir metas, identificar o público-alvo, estimar custos e avaliar a viabilidade da empresa. Sem esse planejamento, o empreendedor tende a agir de forma impulsiva, sem conhecer o mercado ou prever riscos, o que aumenta as chances de falhas e prejuízos financeiros. Dessa forma, elaborar um plano de negócio é essencial para reduzir incertezas e garantir uma gestão mais segura e eficiente (SEBRAE, 2023).

Misturar Dinheiro Pessoal com o da Empresa

Misturar o dinheiro pessoal com o da empresa é um erro frequente entre empreendedores iniciantes e pode gerar sérios problemas financeiros e administrativos. Essa prática dificulta o controle do fluxo de caixa, a apuração de lucros reais e a tomada de decisões estratégicas. Quando as contas não são separadas, o empreendedor perde a noção do desempenho do negócio e corre o risco de utilizar recursos da empresa para gastos pessoais, comprometendo o capital de

giro e a sustentabilidade financeira do empreendimento. A separação das finanças é fundamental para manter uma gestão transparente e saudável (SEBRAE, 2023).

Não Inovar

A falta de inovação é um erro comum entre empreendedores iniciantes e pode limitar o crescimento e a competitividade do negócio. Em um mercado cada vez mais dinâmico, inovar é essencial para atrair clientes, diferenciar-se da concorrência e acompanhar as mudanças nas preferências do consumidor. Quando o empreendedor deixa de buscar novas ideias, produtos ou formas de atendimento, seu negócio corre o risco de se tornar obsoleto e perder espaço. Assim, a inovação deve ser vista como uma estratégia contínua para garantir a sustentabilidade e o sucesso da empresa (SEBRAE, 2024).

E assim, concluímos que superar cada um desses erros exige reflexão, atitude e aprendizado contínuo. Um empreendedor consciente, que investe em si mesmo, planeja com clareza, inova e constrói parcerias sólidas, tem muito mais chances de construir um negócio sustentável e impactante.

2.3 Tipos de Empreendedores

O estudo do empreendedorismo evidencia a pluralidade de perfis existentes e a complexidade das trajetórias percorridas pelos indivíduos que buscam transformar ideias em iniciativas inovadoras. Essa diversidade revela que a atividade empreendedora não pode ser compreendida como um fenômeno homogêneo, mas como um processo multifacetado, influenciado por fatores psicológicos, sociais e econômicos. De acordo com Schumpeter (1934, p. 74, apud Tidd; Bessant, 2015), o empreendedor é o agente capaz de promover “destruição criativa”, introduzindo novas combinações que transformam o mercado. Assim, compreender tais tipologias permite reconhecer como diferentes perfis contribuem para o dinamismo econômico.

Empreendedor Nato

O empreendedor nato caracteriza-se pela intuição aguçada, otimismo natural e capacidade criativa expressiva. Dornelas (2007, p. 30, apud Abrão Júnior et al., 2024) afirma que esses indivíduos são visionários, acreditam no próprio potencial e não têm medo de ousar. Tal perfil dialoga com os estudos de McClelland (1961, apud Chiavenato, 2012), para quem a motivação por realização é um fator central no comportamento empreendedor. Assim, esse tipo de empreendedor tende a assumir riscos e a buscar desafios como forma de expressar sua natureza inovadora.

Empreendedor que Aprende

Diferentemente do inato, o empreendedor que aprende desenvolve suas competências por meio de observação, estudo e prática. Segundo Dornelas (2007, p. 30, apud Abrão Júnior et al., 2024), esse perfil muda de direção ao perceber uma oportunidade promissora. Tal característica relaciona-se ao pensamento de Drucker (1985, p. 34, apud Maximiano, 2011), que afirma que o empreendedorismo é uma prática sistemática, e não apenas um talento inato. Assim, esse perfil representa o indivíduo que aprimora continuamente suas capacidades, adaptando-se às demandas do mercado e buscando conhecimento como ferramenta estratégica.

Empreendedor Serial

O empreendedor serial está constantemente envolvido em novos projetos, criando, vendendo e reinvestindo. Como aponta Dornelas (2007, p. 32, apud Abrão Júnior et al., 2024), cria negócios com o objetivo de vendê-los e recomeçar. Esse comportamento está alinhado com Sarasvathy (2001, p. 256, apud Read et al., 2011), que descreve empreendedores experientes como agentes que utilizam lógica empreendedora para explorar múltiplas oportunidades simultaneamente. Assim, trata-se de um perfil dinâmico e orientado à inovação contínua.

Empreendedor Corporativo

Também denominado intraempreendedor, o empreendedor corporativo atua dentro de organizações consolidadas. Abrão Júnior et al. (2024, p. 10) afirmam que esses profissionais buscam se desenvolver internamente, contribuindo para o sucesso da organização. Além disso, Pinchot (1989, p. 15, apud Hisrich; Peters; Shepherd, 2014) descreve o intraempreendedor como aquele que “assume responsabilidade pela criação de inovação dentro da empresa”. Assim, esse perfil demonstra que o espírito empreendedor pode florescer mesmo em estruturas formais, desde que haja abertura para criatividade e mudança.

Empreendedor Social

O empreendedor social prioriza o impacto positivo e o bem coletivo. Dornelas (2007, p. 33, apud Abrão Júnior et al., 2024) explica que esse perfil busca inovação social e transformação de vidas. Além disso, Yunus (2010, p. 22, apud Bornstein; Davis, 2010) destaca que o empreendedor social é movido pela missão de resolver problemas estruturais, e não pelo lucro. Essa perspectiva encontra reforço em Bill Gates, ao afirmar que “não se pode pensar em negócios somente em termos de lucro;

é preciso pensar em como transformar a vida das pessoas” (Tavares; Lopes, 2018, p. 119, apud Abrão Júnior et al., 2024).

Outros Perfis

Além dos perfis centrais, há ainda o empreendedor por necessidade, o herdeiro e o planejado. De acordo com o SEBRAE (2019, p. 4, apud Andrade; Lima, 2021), o empreendedor por necessidade surge diante da falta de alternativas formais de renda. Já o herdeiro dá continuidade ao legado familiar, muitas vezes incorporando práticas modernas de gestão. O empreendedor planejado, por sua vez, estrutura cada decisão com base em análises detalhadas para reduzir riscos. Esses perfis reforçam que o empreendedorismo pode emergir de motivações diversificadas, mas sempre com o propósito comum de gerar valor.

2.4. O Processo Empreendedor

De acordo com Dornelas (2008, apud Abrão Júnior et al., 2024), o processo empreendedor pode ser dividido em quatro fases interligadas:

1. Identificação e avaliação de oportunidades: o empreendedor reconhece nichos de mercado e busca soluções inovadoras. Como disse Jeff Bezos, “se você decidir fazer apenas o que sabe que vai dar certo, deixará muitas oportunidades na mesa” (Costa, 2020, p. 45, apud Abrão Júnior et al., 2024). Essa etapa exige observação e coragem, pois é nela que nasce a ideia que pode mudar o rumo de uma vida ou até de uma comunidade.

2. Desenvolvimento do plano de negócios: é o momento de transformar a ideia em um projeto estruturado, com metas, estratégias e projeções financeiras. Planejar é essencial para evitar erros e tornar o sonho viável.

3. Captação de recursos: nessa fase, o empreendedor busca os meios necessários para colocar o plano em prática — capital, equipe e parcerias. Acredito que é uma das etapas mais desafiadoras, pois requer não apenas visão, mas também persistência e poder de convencimento.

4. Gestão da empresa criada: é a fase em que a liderança e a execução se tornam fundamentais. Richard Branson ressalta que “o empreendedor é uma pessoa de ação e resultados, que transforma ideias em realidade e não tem medo de falhar” (Carvalho; Gomes, 2021, p. 56, apud Abrão Júnior et al., 2024). Na prática, é o momento de colocar em movimento tudo o que foi planejado, com foco, dedicação e coragem para aprender com os erros.

2.5 Dificuldades dos Empreendedores

As dificuldades enfrentadas pelos empreendedores constituem um fator decisivo para a continuidade ou interrupção das atividades empresariais, especialmente entre micro e pequenas empresas.

De acordo com Dias e Martens (2019), a maioria dos empreendedores enfrenta obstáculos estruturais e comportamentais, como falhas de planejamento, problemas financeiros, incapacidade de tomar decisões estratégicas e escassez de conhecimento gerencial. Esses fatores, quando somados, contribuem significativamente para o insucesso das empresas recém-criadas.

Em complemento a esse cenário, observa-se que muitos empreendedores iniciantes também lidam com desafios operacionais e comportamentais que dificultam o desenvolvimento do negócio. Entre as dificuldades mais recorrentes estão a conquista de clientes, a gestão de equipes, o esgotamento físico e emocional e, sobretudo, a falta de planejamento consistente. Mesmo com o uso de ferramentas de gestão, é comum que esses empreendedores priorizem tarefas urgentes e negligenciem o planejamento estratégico, o que resulta em riscos como gastos mal calculados, dificuldade em prever custos, endividamento, falta de capital de giro, desconhecimento do público-alvo e pouca análise da concorrência. Além disso, a ausência de estudos de mercado pode levar ao lançamento de produtos ou serviços sem demanda real.

Além disso, o estudo das autoras ressalta que, embora as dificuldades comprometam o desempenho da empresa, elas também funcionam como uma fonte de aprendizado para o empreendedor. Como afirmam:

“Mesmo diante do fracasso empresarial, os empreendedores demonstram capacidade de extrair aprendizados relevantes das experiências vivenciadas, utilizando esses conhecimentos para aprimorar práticas futuras e desenvolver novas iniciativas.” (DIAS; MARTENS, 2019).

Neste contexto, torna-se relevante que políticas públicas voltadas à educação, saúde e trabalho ofereçam suporte aos empreendedores, especialmente aos que iniciam seus projetos em ambientes vulneráveis. Esses mecanismos contribuem para reduzir desigualdades, fortalecer competências e ampliar as chances de sobrevivência e desenvolvimento dos negócios.

2.6 Oportunidades aos Microempreendedores Individuais

Diante das transformações nos padrões de consumo e do crescimento de mercados orientados por valores socioambientais, observa-se que diversos

segmentos vêm se destacando como potenciais espaços para novos empreendimentos, especialmente aqueles que respondem às demandas atuais por responsabilidade, inovação e sustentabilidade.

As oportunidades de empreender podem ser identificadas em diferentes nichos e setores da economia. Alguns espaços em expansão se destacam, como o empreendedorismo social, voltado a iniciativas que geram impacto positivo na comunidade; os produtos vegetarianos e veganos, impulsionados pela conscientização sobre saúde e sustentabilidade; e os cosméticos naturais e artesanais, que atendem à crescente demanda por alternativas mais sustentáveis e éticas no consumo (CRISTOFOLI, 2022 apud MACKENZIE, 2022).

As mudanças sociais, culturais e tecnológicas que influenciam o comportamento do consumidor têm contribuído para o fortalecimento de nichos orientados por práticas sustentáveis, inovação e responsabilidade socioambiental, apontando novas possibilidades de atuação no mercado. Paralelamente a esse processo, observa-se a consolidação de setores que se destacam pelo alto potencial de crescimento e pela capacidade de responder rapidamente às novas exigências do ambiente econômico contemporâneo.

Além dos nichos, também se ressaltam os setores mais procurados para novos negócios, como o comércio eletrônico (e-commerce, marketplaces e aplicativos), os infoprodutos (cursos digitais, e-books e mentorias), o delivery de alimentos, a área da saúde, o mercado pet e o modelo de franquias. Esses segmentos apresentam forte expansão devido às mudanças no comportamento de consumo e às novas exigências do mercado (ROTONDARO, 2022 apud MACKENZIE, 2022).

Considerando o crescente rigor nas expectativas sociais e institucionais quanto à conduta empresarial, torna-se imprescindível que novos empreendimentos adotem, desde sua concepção, práticas de gestão que integrem responsabilidade socioambiental, governança e compromisso ético com os diversos públicos envolvidos.

“Outro ponto relevante é a recomendação de que os empreendedores adotem desde o início práticas relacionadas ao conceito de ESG (econômico-financeiro, social e ambiental). Essa tendência, segundo Cristofoli (2022 apud MACKENZIE, 2022), representa um diferencial competitivo, pois reforça a imagem positiva da empresa, gera credibilidade junto aos consumidores e contribui para a sustentabilidade do negócio a longo prazo.”

A partir dos elementos discutidos, constata-se que o empreendedorismo no contexto atual demanda uma postura cada vez mais técnica, consciente e orientada por práticas responsáveis. Para os Microempreendedores Individuais (MEIs), esse cenário se torna ainda mais desafiador, uma vez que a identificação de nichos emergentes, a adaptação às tendências digitais e a incorporação de diretrizes sustentáveis constituem componentes essenciais para a consolidação de iniciativas

capazes de responder às exigências do mercado e da sociedade. Nesse sentido, este trabalho demonstra que a adoção de estratégias bem fundamentadas, aliadas a uma visão de longo prazo, não apenas fortalece a competitividade desses empreendedores, como também contribui para a construção de negócios mais resilientes e alinhados aos princípios éticos que norteiam o desenvolvimento econômico contemporâneo. Assim, reafirma-se a relevância deste estudo ao oferecer reflexões que podem orientar MEIs na formação de empreendimentos mais consistentes, sustentáveis e preparados para os desafios do ambiente atual.

3. ANÁLISES DE RESULTADOS E DISCUSSÕES

O questionário aplicado teve como objetivo compreender o perfil e as principais percepções dos microempreendedores individuais (MEIs) que atuam nas proximidades do bairro CEU Alto Alegre, identificando os desafios enfrentados e as oportunidades percebidas em suas atividades.

A pesquisa foi realizada por meio da plataforma Google Forms, contando com a participação de Microempreendedores locais de diferentes idades, gêneros e áreas de atuação. A coleta de dados foi feita com 26 participantes que atuam como microempreendedor individual.

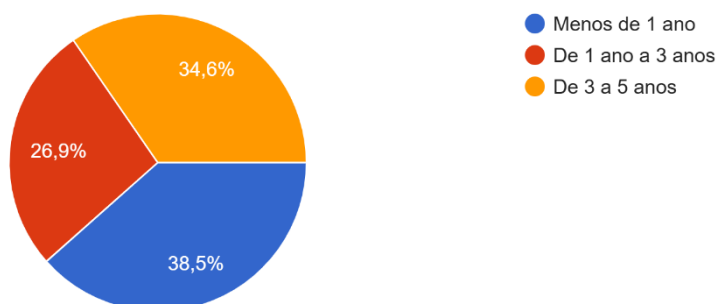
De modo geral, as respostas apontaram que os empreendedores enfrentam dificuldades relacionadas à divulgação e gestão financeira, além de desafios no acesso a recursos e capacitação profissional. Por outro lado, muitos também reconheceram oportunidades de expansão e fortalecimento dos negócios, especialmente com o uso de redes sociais e o aumento do consumo local.

Esses resultados reforçam a importância de iniciativas de apoio e orientação voltadas aos microempreendedores da região, contribuindo para o desenvolvimento sustentável e o fortalecimento do comércio local.

QUESTÃO 1:

Há quanto tempo você atua como empreendedor(a) na região do CEU Alto Alegre?

26 respostas



A análise dos dados demonstra que o tempo de atuação dos empreendedores na região do CEU Alto Alegre é, em sua maioria, recente. O levantamento aponta que 38,5% dos participantes atuam há menos de 1 ano. Esses resultados indicam que boa parte dos negócios locais ainda estão em fase de consolidação, revelando um cenário de crescimento e renovação do empreendedorismo na região.

Os resultados do gráfico corroboram estudos do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) e do Global Entrepreneurship Monitor (GEM), que registram aumento no número de novos empreendedores no país, especialmente após a pandemia (GEM; SEBRAE; ANEGEPE, 2024). De acordo com o Retrato do Empreendedorismo no Brasil em 2023 (SEBRAE, 2024), o surgimento de novos negócios está associado tanto à busca por oportunidades quanto à necessidade de geração de renda.

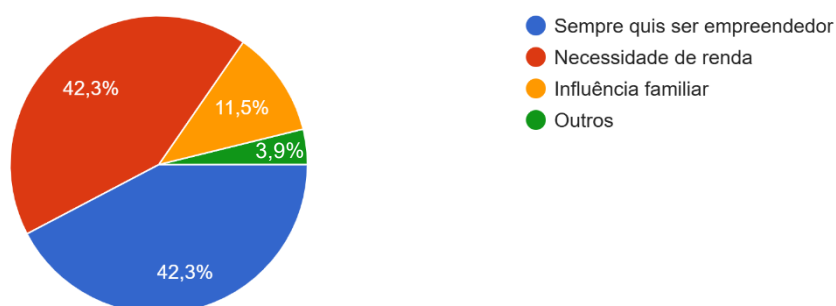
Pesquisas recentes também apontam que fatores como o avanço das plataformas digitais e o acesso facilitado à formalização como MEI têm estimulado o empreendedorismo inicial (GOMES DOS SANTOS; MORAES DOS SANTOS, 2024). Assim, o perfil observado no CEU Alto Alegre segue a tendência nacional, caracterizado pela presença de empreendedores iniciantes e pela busca por autonomia financeira.

Esses resultados reforçam a importância de políticas públicas e ações de capacitação voltadas à sustentação desses empreendimentos, conforme destacam Josende da Silva, Furtado e Zanini (2015), ao ressaltarem que o fortalecimento dos pequenos negócios depende de apoio institucional e educação empreendedora.

QUESTÃO 2:

Qual o principal motivo para você ter iniciado seu negócio?

26 respostas



De acordo com os resultados apresentados, 42,3% dos participantes afirmaram ter iniciado o negócio por sempre desejarem ser empreendedores, enquanto outros 42,3% destacaram que a necessidade de renda foi o principal motivador. Além disso, 11,5% apontaram a influência familiar, e 3,9% mencionaram outros motivos. Esses dados revelam um equilíbrio entre o empreendedorismo por vocação e o empreendedorismo por necessidade, dois perfis bastante presentes no cenário brasileiro.

Segundo Dornelas (2018), o empreendedorismo pode surgir tanto do desejo de realizar um sonho pessoal quanto da busca por sobrevivência econômica. O autor ressalta que o contexto social e econômico do país influencia diretamente o surgimento de novos empreendedores, sendo comum que a falta de oportunidades no mercado de trabalho leve muitas pessoas a criarem seu próprio negócio.

O SEBRAE (Apud LIMA, 2023) também destaca essa dualidade, afirmando que o empreendedor por vocação tende a planejar melhor e ter maior estabilidade a longo prazo, enquanto o empreendedor por necessidade, embora resiliente, enfrenta mais riscos e desafios na fase inicial.

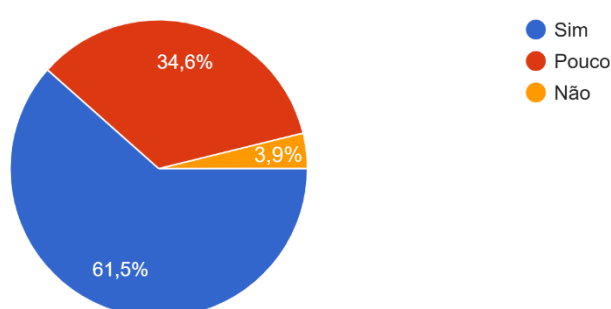
Percebi-se que esse equilíbrio mostra duas forças importantes: o sonho e a urgência. Muitos empreendem por paixão, acreditando na liberdade e na autonomia que o próprio negócio pode proporcionar, outros o fazem por necessidade, como alternativa para gerar renda e sustento. Acredita-se que, independentemente do motivo, o mais importante é transformar o início, seja por sonho ou necessidade em um caminho de aprendizado e crescimento contínuo.

Dessa forma, o resultado reforça que o empreendedorismo no Brasil é um reflexo tanto do espírito inovador quanto das condições econômicas e sociais que impulsionam as pessoas a buscarem novas formas de sustento e realização profissional.

QUESTÃO 3:

Você encontrou dificuldade para obter crédito ou financiamento para iniciar ou manter seu negócio?

26 respostas



O gráfico mostra que a maior parte dos respondentes (61,5%) encontrou dificuldade para obter crédito ou financiamento para iniciar ou manter o negócio. Isso indica que a dificuldade de acesso a recursos financeiros é o principal desafio entre os participantes da pesquisa.

Conforme apontado em um levantamento realizado pela plataforma MaisMei, os microempreendedores individuais (MEIs) enfrentam dificuldades significativas no acesso ao sistema financeiro, o que compromete diretamente a sustentabilidade de seus negócios (MAISMEI Apud SOT, 2023).

Segundo a pesquisa, no primeiro semestre de 2023, quase metade dos MEIs entrevistados (48,96%) afirmaram ter recorrido a empréstimos para impulsionar ou manter suas atividades. Superou significativamente a média registrada entre 2021 e 2022, que variava entre 35% e 40%, mesmo em um cenário ainda marcado pelos impactos da pandemia (MAISMEI Apud SOT, 2023).

O grande entrave, no entanto, está na obtenção dos recursos financeiros. Entre os entrevistados, 40,55% disseram ter solicitado empréstimos, mas não conseguiram aprovação. A pesquisa, que ouviu 6.018 microempreendedores de todas as regiões

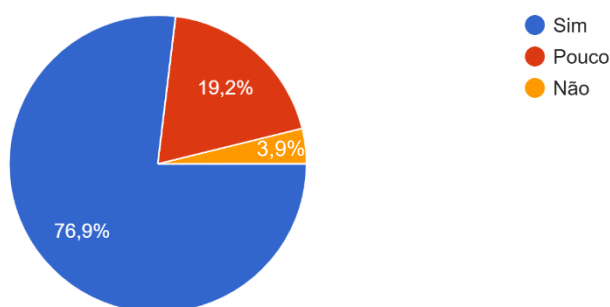
do país, revelou ainda que conseguir crédito é a segunda maior dificuldade enfrentada por esse público (45,7%), ficando atrás apenas da necessidade de aumentar as vendas, citada por 63,66% dos respondentes (MAISMEI Apud SOT, 2023).

Outro dado relevante do levantamento mostra que 42,4% dos participantes afirmaram precisar ampliar o limite do cartão de crédito, o que evidencia a limitação do acesso a outras formas de financiamento mais estruturadas.

QUESTÃO 4:

Você considera que os tributos e exigências burocráticas dificultam a abertura ou manutenção do seu negócio?

26 respostas



A maioria (76,9%) dos participantes reconhecem que os tributos e exigências burocráticas realmente dificultam a abertura ou manutenção de seus negócios. O gráfico revela uma percepção quase unânime de que o sistema tributário e burocrático brasileiro é um obstáculo real ao empreendedorismo.

Os resultados do gráfico apresentado corroboram com as pesquisas nacionais sobre os desafios enfrentados pelos empreendedores brasileiros (CNDL; SPC; SEBRAE Apud POLÍTICAS PÚBLICAS, 2021).

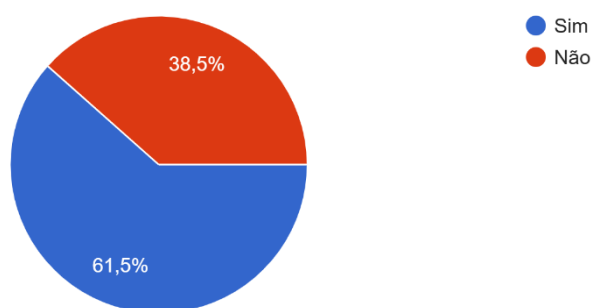
De acordo com levantamento realizado pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) e pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil), em parceria com o Sebrae, o conjunto de dificuldades estruturais, burocráticas, trabalhistas e econômicas — conhecido como Custo Brasil — é apontado por nove em cada dez empresários como uma barreira significativa ao crescimento de suas empresas.

A pesquisa aponta que entre os principais entraves relatados pelos entrevistados estão os juros elevados (44%), o excesso de burocracia para abrir, manter ou encerrar negócios, bem como para contratar e demitir funcionários (34%), a alta carga tributária sobre produtos e serviços (32%), e o alto custo de emprego decorrente da tributação sobre a folha de pagamento (32%). Esses fatores evidenciam a percepção generalizada de que o ambiente empresarial brasileiro ainda impõe obstáculos estruturais que dificultam a competitividade e a expansão dos negócios, especialmente entre micro e pequenos empreendedores (CNDL; SPC; SEBRAE Apud POLÍTICAS PÚBLICAS, 2021).

QUESTÃO 5:

Você já participou de cursos ou programas de capacitação voltados ao seu negócio?

26 respostas



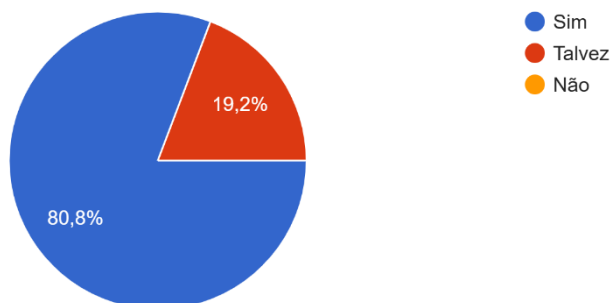
Observa-se, por meio do gráfico, que 61,5% dos participantes afirmaram já ter participado de cursos ou programas de capacitação voltados ao seu negócio. Esses dados indicam que a maioria dos empreendedores busca aprimorar seus conhecimentos e habilidades por meio de formações específicas, o que evidencia a preocupação com o desenvolvimento profissional e a melhoria da gestão de seus empreendimentos. No entanto, a porcentagem daqueles que ainda não participaram demonstra a necessidade de ampliar o acesso e o incentivo a esse tipo de capacitação.

De acordo com Mourão (2009), a qualificação profissional deve ser compreendida como um processo contínuo de aprendizagem, que contribui tanto para o desenvolvimento individual quanto para o fortalecimento das organizações, sendo essencial para a ampliação das oportunidades no mercado de trabalho.

QUESTÃO 6:

Você sente necessidade de mais capacitação para melhorar a gestão do seu negócio?

26 respostas



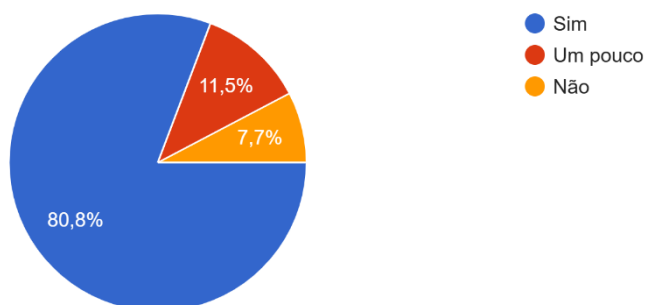
O Gráfico revela que a maioria expressiva dos participantes 80,8%, sente necessidade de mais capacitação para aprimorar a gestão do próprio negócio. A alta porcentagem de respostas positivas mostra uma preocupação crescente com a melhoria da gestão e a busca por resultados mais eficientes. Assim, nota-se um cenário favorável à implementação de cursos, treinamentos e ações voltadas á capacitação empreendedora.

Conforme destaca (SIMPLICIO; SESSO FILHO, 2024 p. 2), para a aplicação da gestão empresarial, é necessário depender de indicadores de desempenho, tecnologia e qualificação profissional. O objetivo principal é minimizar danos e riscos, além de conduzir os negócios a melhores resultados.

QUESTÃO 7:

As condições de infraestrutura do bairro (transporte, internet, segurança, fornecimento de energia etc.) influenciam no funcionamento do seu negócio?

26 respostas



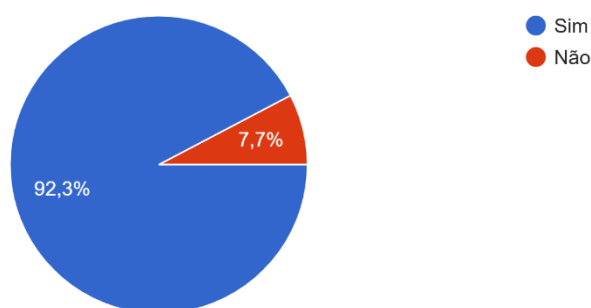
A maior porcentagem é 80,8%, correspondente à opção “Sim”, indicando que a ampla maioria dos participantes considera que as condições de infraestrutura do bairro influenciam diretamente o funcionamento de seus negócios.

De acordo com informações disponíveis na plataforma do Sebrae, a falta de infraestrutura em logística e na estrutura produtiva cria sérios obstáculos ao crescimento empresarial. Para as empresas se fortalecerem e a indústria se desenvolver, é imprescindível ter essas condições garantidas. A carência desses elementos-chave, em última análise, inibe a chegada de investimentos, enfraquece a competitividade do mercado e impede a geração de novos postos de trabalho.

QUESTÃO 8:

Você utiliza redes sociais ou plataformas digitais para divulgar e vender seus produtos/serviços?

26 respostas



O gráfico mostra que 92,3% dos entrevistados utilizam redes sociais ou plataformas digitais para divulgação e venda de seus produtos e/ou serviços, enquanto apenas 7,7% afirmam não utilizar. Essa alta porcentagem de uso pode ser justificada pela importância crescente do ambiente digital nos negócios, já que as redes sociais oferecem baixo custo, amplo alcance e contato direto com o público-alvo. Além disso, plataformas como Instagram, WhatsApp e Facebook se tornaram ferramentas estratégicas de marketing e vendas, facilitando a divulgação, interação e fidelização de clientes. Portanto, o resultado reflete uma tendência de digitalização e modernização dos empreendimentos, mostrando que a maioria reconhece a necessidade de presença online para se manter competitiva no mercado atual.

A 4ª edição da pesquisa Pulso dos Pequenos Negócios, conduzida pelo Sebrae em parceria com o IBGE, aponta que 75% das micro e pequenas empresas passaram a recorrer às redes sociais para alavancar suas vendas desde o início da pandemia,

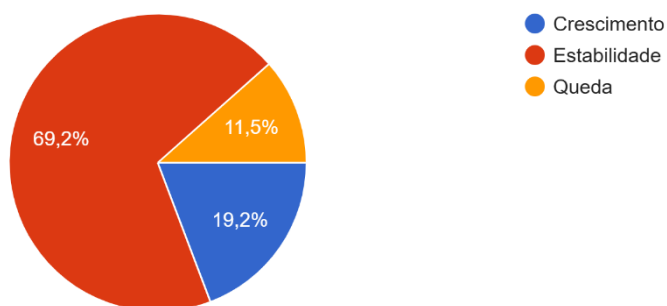
frente a 59% registrados em maio de 2020. Publicada em 2023, a pesquisa entrevistou 5.789 empreendedores em todas as unidades da federação, incluindo o Distrito Federal, sendo que 61% são Microempreendedores Individuais (MEI), 34% proprietários de médias empresas e 6% de empresas de pequeno porte (EPP) (GIRONews, 2024).

O estudo também mostra que os MEIs são os que mais utilizam novas tecnologias, com 76% de adesão, enquanto micro e pequenas empresas apresentam 73% de integração digital em seus processos, evidenciando o papel crescente das redes sociais como ferramenta estratégica de negócios (GIRONews, 2024).

QUESTÃO 9:

Nos últimos 12 meses, seu negócio apresentou:

26 respostas



O gráfico referente à Questão 9 mostra que, nos últimos 12 meses, 69,2% dos participantes relataram estabilidade em seus negócios, 19,2% indicaram crescimento e 11,5% afirmaram ter enfrentado queda. Esses dados revelam que, embora a maioria das empresas tenham conseguido manter suas operações, uma parcela ainda enfrenta desafios para expandir e obter resultados positivos.

Segundo o SEBRAE (Apud SANTOS, 2023), a manutenção da estabilidade é comum entre micro e pequenos empreendedores, especialmente em períodos de instabilidade econômica. Para o autor, manter o equilíbrio financeiro e operacional já representa um avanço importante, considerando as oscilações do mercado e a dificuldade de acesso a crédito e qualificação gerencial.

Dornelas (2018) também destaca que o crescimento empresarial está diretamente relacionado à capacidade de adaptação e inovação do empreendedor. A

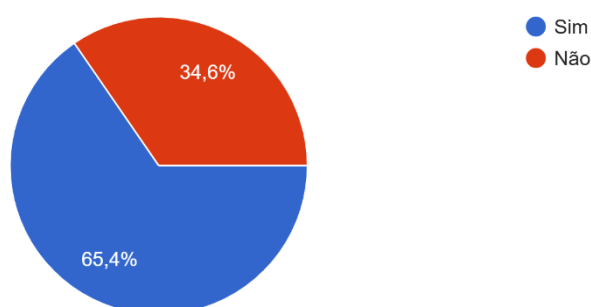
estagnação, por outro lado, pode refletir tanto a prudência diante das incertezas quanto a falta de estratégias de expansão.

Esses resultados mostram que muitos empreendedores estão priorizando a sobrevivência de seus negócios em vez do crescimento. Em um cenário econômico instável, manter-se firme já é uma conquista significativa. No entanto, a estabilidade prolongada pode se transformar em acomodação se não houver investimento em inovação e capacitação. É essencial buscar constantemente novas estratégias, seja por meio de treinamentos, marketing digital ou melhorias no atendimento, para que o negócio não apenas se mantenha, mas também evolua.

Assim, os dados reforçam a importância do planejamento estratégico e da capacitação contínua como instrumentos para transformar a estabilidade em crescimento e reduzir o risco de queda nas atividades empresariais.

QUESTÃO 10:

Você vê oportunidades de crescimento ou expansão do seu negócio na região do CEU Alto Alegre?
26 respostas



O gráfico evidencia que 65,4% dos empreendedores percebem oportunidades de crescimento ou expansão na região do CEU Alto Alegre, indicando uma tendência positiva quanto ao potencial de desenvolvimento local.

Segundo (Colbari, A. de L. 2014) as expectativas de crescimento do empreendimento são acalentadas pela maioria dos empreendedores, o que demonstra otimismo quanto à expansão dos negócios.

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo permitiu construir uma compreensão consistente sobre a realidade do Microempreendedor Individual (MEI) nas proximidades do Alto Alegre, no Extremo Leste de São Paulo, evidenciando que os desafios enfrentados pelos

empreendedores da região são persistentes e impactam diretamente a abertura, manutenção e expansão dos negócios, especialmente no que se refere à dificuldade de acesso a crédito, aos entraves burocráticos e tributários, às limitações de capacitação técnica e à carência de infraestrutura adequada. Em paralelo, foram identificadas oportunidades relevantes que reforçam o potencial local, como o uso expressivo das redes sociais para divulgação, a percepção de crescimento do comércio e a capacidade de adaptação demonstrada pelos empreendedores, que, embora iniciem seus negócios predominantemente por necessidade, apresentam resiliência, criatividade e interesse em aprimoramento. Dessa forma, os objetivos do estudo foram alcançados ao analisar e integrar os principais entraves e possibilidades do MEI na região, destacando a necessidade de fortalecer o ecossistema empreendedor por meio de iniciativas que ampliem o acesso a crédito, simplifiquem processos burocráticos e promovam capacitação contínua em gestão, planejamento e ferramentas digitais, de modo a garantir maior sustentabilidade aos negócios. A contribuição central deste trabalho consiste em evidenciar as dinâmicas empreendedoras de uma área periférica, marcada pela combinação entre necessidade econômica, potencial criativo e limitações estruturais, reforçando para a sociedade e para os empreendedores iniciantes a importância da formação profissional e do acesso a programas de incentivo. Como limitação, reconhece-se o uso de um questionário fechado e o recorte geográfico restrito, o que reduz a profundidade interpretativa; por isso, recomenda-se que pesquisas futuras utilizem abordagens quantitativas, estudos de caso e análises comparativas com outras regiões da Zona Leste, além de investigar a efetividade dos programas públicos de apoio ao empreendedorismo, contribuindo para diagnósticos mais amplos e estratégias mais robustas para o fortalecimento do empreendedorismo no Extremo Leste de São Paulo.

THE CHALLENGES AND OPPORTUNITIES OF INDIVIDUAL MICROENTREPRENEUS IN THE VICINITY OF ALTO ALEGRE

Abstract: This Final Paper addresses the topic “Challenges and Opportunities for Individual Microentrepreneurs in the Vicinity of Alto Alegre”, focusing on the Far East region of São Paulo. The research aims to understand the main difficulties faced by Individual Microentrepreneurs (MEIs), such as limited access to credit, bureaucracy, inadequate infrastructure, and insufficient professional training, as well as the opportunities arising from market trends and government incentive policies. The methodology adopted was qualitative and exploratory, based on a literature review, analysis of SEBRAE data, and the application of a questionnaire with ten closed-ended

questions to local entrepreneurs. The results indicate that most respondents have been operating for more than three years, starting their businesses mainly due to the need for income generation. It was also observed that difficulties in accessing credit, high taxation, and bureaucratic requirements are limiting factors. Furthermore, there is a lack of formal training, although many entrepreneurs use social media for promotion and perceive opportunities for regional growth. It is concluded that strengthening access to financial resources, investing in training, and implementing support policies can enhance the sustainable development of local businesses, highlighting the relevance of entrepreneurship to the economic dynamics of the Far East region of São Paulo.

Keywords: Entrepreneurship. Individual Microentrepreneur. Challenges. Opportunities. Far East of São Paulo.

REFERÊNCIAS

ABRÃO JÚNIOR, E. et al. Empreendedorismo. Material didático. UniAtenas, 2024.

Disponível em: https://www.atenas.edu.br/uniatenas/assets/files/magazines/10___EMPREENDEDORISMO.pdf>. Acesso em 10 de Setembro de 2025.

BLOG SENAC SP: Evite os 7 erros do empreendedor iniciante no mercado. Disponível em: <https://www.sp.senac.br/blog/artigo/erros-do-empendedor>. Acesso em 25 Novembro de 2025

CARVALHO, A.; GOMES, R. Empreendedorismo: teoria e prática. Apostila acadêmica. UniAtenas, 2021. Disponível em: https://www.atenas.edu.br/uniatenas/assets/files/magazines/10___EMPREENDEDORISMO.pdf. Acesso em 10 Setembro de 2025.

COLBARI, A. de L. Do Autoemprego ao Microempreendedorismo Individual: Desafios Conceituais e Empíricos. Revista Interdisciplinar de Gestão Social, v. 4, n. 1, 2014. Disponível em: [Do Autoemprego ao Microempreendedorismo Individual: Desafios Conceituais e Empíricos | Revista Interdisciplinar de Gestão Social](#). Acesso em 16 de Outubro de 2025.

COSTA, M. Empreendedorismo e inovação. Apostila acadêmica. UniAtenas, 2020. Disponível em: https://www.atenas.edu.br/uniatenas/assets/files/magazines/10___EMPREENDEDORISMO.pdf. Acesso em 10 de Setembro de 2025.

F. BAGGIO; K. BAGGIO. *Empreendedorismo: Conceitos e Definições*. Rev. de Empreendedorismo, Inovação e Tecnologia, Londrina: UEL, 2014 [Empreendedorismo-Conceitos-e-definicoes-1.pdf](#). Acesso em 23 de Agosto de 2025.

GALÍCIA EDUCAÇÃO: Como desenvolver um diferencial competitivo na gestão 2025. Disponível em: [Como desenvolver um diferencial competitivo na gestão](#). Acesso em 01 de Dezembro 2025.

GEM: Global Entrepreneurship Monitor. Empreendedorismo no Brasil 2012. Disponível em: [Miolo Relatório.indd](#). Acesso em 30 de Agosto de 2025.

GIRONews: Cerca de 75% dos MPE estão presentes nas redes sociais. Disponível em: <https://gironews.com/negocios/cerca-de-75dos-mpe-estao-presentes-nas-redes-sociais-por-que-e-importante-saber-disso/>. Acesso em 23 de Outubro de 2025.

Gomes dos Santos, A. V.; Moraes de Moraes Santos, V. P. (2024). Empreendedorismo no Brasil: O perfil empreendedor e a criação de novos negócios. Revista Sistemática, 14(7). Disponível em: <https://sevenpubl.com.br/RCS/article/view/6077> Acesso em 06 de Setembro de 2025.

INTOSAÚDE. Empreendedorismo. 2023. Disponível em: [Empreendedorismo](#). Acesso em 06 de Setembro de 2025.

IOSR Journal of Business and Management. Disponível em: <https://iosrjournals.org/iosr-jbm/papers/Vol27-issue3/Ser-9/G2703094956.pdf> Acesso em 11 Novembro de 2025.

JERAB, Daoud; MABROUK, Tarek. Excelência Estratégica: Alcançando Vantagem Competitiva por Meio de Estratégias de Diferenciação. 2023. Disponível em: [Excelência Estratégica: Alcançando Vantagem Competitiva por meio de Estratégias de Diferenciação por Daoud Jerab, Tarek Mabrouk :: SSRN](#). Acesso em 11 de Novembro de 2025.

Josende da Silva, A. C. C.; Furtado, J. H.; Zanini, R. R. (2015). Evolução do

empreendedorismo no Brasil baseada nos indicadores do Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Revista Produção Online, 15(2), 758–780. Disponível em: <https://www.producaoonline.org.br/rpo/article/view/1940/0> Acesso em 23 Outubro de 2025.

LIMA, André. Motivações e desafios do empreendedor brasileiro. Revista Brasileira de Administração, v. 12, n. 2, p. 78–89, 2023. Acesso em 23 Outubro de 2025.

LIMA; GAMA; JUNIOR: Contribuições do empreendedorismo cultural para o desenvolvimento regional. Disponível em: [SciELO Brasil - Contribuições do empreendedorismo cultural para o desenvolvimento regional Contribuições do empreendedorismo cultural para o desenvolvimento regional](#). Acesso em 18 de Agosto de 2025.

MACKENZIE: Empreendedorismo: desafios, oportunidades e como dar os primeiros passos. São Paulo: Mackenzie, 29 jun. 2022.

Disponível em: <https://www.mackenzie.br/memorias/150-anos/acontece/arquivo/n/a/i/empreendedorismo-desafi-os-oportunidades-e-comodar-os-primeiros-passos>. Acesso em 09 de Setembro de 2025.

MENDONÇA: Gestão financeira, 2023. Disponível em: [Gestão Financeira – Mendonça Contabilidade](#). Acesso em 01 de Dezembro de 2025

MEUSUCESSO: O que é empreendedorismo?. Disponível em: [Empreendedorismo: origem, conceito e como ele transforma vidas](#). Acesso em 06 de Setembro de 2025.

MOURÃO, L. Oportunidades de qualificação profissional no Brasil: reflexões a partir de um panorama quantitativo. Revista de Administração Contemporânea, v. 13, n. 1, p.78–96, 2009. Disponível em: SciELO Brasil - Oportunidades de qualificação profissional no Brasil: reflexões a partir de um panorama quantitativo Oportunidades de qualificação profissional no Brasil: reflexões a partir de um panorama quantitativo. Acesso em 04 de Novembro de 2025.

POLÍTICAS PÚBLICAS: Para 88% dos empresários, custos e burocracias do Brasil são uma barreira para o crescimento de suas empresas, revela pesquisa CNDL/SPC Brasil. Disponível em: [Para 88% dos empresários, custos e burocracias do Brasil são uma barreira para o crescimento de suas empresas, revela pesquisa CNDL/SPC Brasil | Políticas Públicas 4.0](#). Acesso em 15 de Outubro de 2025.

SEBRAE: Como superar as dificuldades de empreender no Brasil, 2022. Disponível em: [Como superar as dificuldades de empreender no Brasil - Sebrae](#). Acesso em 18 de Março de 2025.

SEBRAE: Empreendedorismo brasileiro: quais são os desafios e as oportunidades, 2023. Disponível em: [Empreendedorismo brasileiro: quais são os desafios e as oportunidades - Sebrae](#). Acesso em 25 de Março de 2025.

SEBRAE: Cenário atual do empreendedorismo no Brasil e o que esperar do futuro, 2024. Disponível em: [Empreendedorismo no Brasil: cenário atual e futuro](#). Acesso em 01 de Abril de 2025.

SEBRAE. Prêmio SEBRAE Mulher de Negócios. 2004. Disponível em: [Sebrae](#). / Acesso em 08 de Agosto de 2025.

SEBRAE: o que é empreendedorismo? . Disponível em: https://www.sebraesc.com.br/blog/o-que-e-empreendedorismo?utm_source. Acesso em 18 de Agosto de 2025.

SEBRAE. 9 erros comuns de empreendedores iniciantes. Disponível em: <https://sebraepr.com.br/9-erros-comuns-de-empreendedores-iniciantes-e-como-evita-los/?srsltid=AfmBOorKNlqKL1vSMVEm-SZvt6KVQtF81r25npiVFDEgNBQ-R6lCbBxS>. Acesso em 09 de Setembro de 2025.

SEBRAE. FAMPE. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/fampe>. Acesso em 09 de Setembro de 2025.

SEBRAE: Educação Empreendedora. Brasília, 2023. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/educacaoempreendedora>.

Acesso em 23 Outubro de 2025.

SEBRAE: Investir em infraestrutura oportunidade para desenvolver o Brasil.

Disponível em: [https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/investir-eminfraestrutura-oportunidade-para-desenvolver-o-](https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/investir-eminfraestrutura-oportunidade-para-desenvolver-o-brasil%2Cb923d972abdb6810VgnVCM1000001b00320aRCRD)

[brasil%2Cb923d972abdb6810VgnVCM1000001b00320aRCRD](https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/investir-eminfraestrutura-oportunidade-para-desenvolver-o-brasil%2Cb923d972abdb6810VgnVCM1000001b00320aRCRD). Acesso em 02 de Novembro de 2025.

SEBRAE: 10 erros que empresários não devem cometer. Disponível em:

<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/am/artigos/10-erros-que-empresarios-nao-devem-cometer,c7ae1e0089522910VgnVCM1000001b00320aRCRD>. Acesso

em 25 de Novembro de 2025.

SEBRAE: Por que faco marketing digital e não vendo, 2022 . Disponível em: [Por que faço marketing digital e não vendo? - Sebrae](#). Acesso em 01 de Dezembro de 2025.

SEBRAE: Entenda a importancia do erro no empreendedorismo, 2021. Disponível em: [Entenda-a-importancia-do-erro-no-empreendedorismo.pdf](#). Acesso em 01 de

Dezembro de 2025.

SEBRAE: Empreendedorismo e inovacao como me reinventar no mercado, 2024.

Disponível em: [Empreendedorismo e inovação: como me reinventar no mercado? - Sebrae](#). Acesso em 01 de Dezembro de 2025.

SIMPLICIO, Gracieli de Abreu; **SESSO FILHO**, Umberto. A importância da estratégia de gestão empresarial... In: SIMPPA, 4., 2024. Disponível em: <https://pbc.uem.br>
Acesso em 17 de Outubro de 2025.

SOT. Acesso ao sistema financeiro está entre as principais dificuldades dos MEIs. Disponível em: SOT. Acesso em 17 de Outubro de 2025.

DIAS T.; MARTENS C. Fracasso empresarial e o aprendizado empreendedor. RIAE, v. 17, n. 1, 2018. Disponível em: <https://www.redalyc.org/journal/2734/273460034008/> Acesso em 24 de Novembro de 2025.

UNIATENAS. Empreendedorismo: aptidões indispensáveis a um empreendedor de sucesso. [S.l.: s.n.], 2023. Disponível em: <https://www.atenas.edu.br/uniatenas/assets/files/magazines/EMPREENDEDORISMO aptidoes indispensaveis a um empreendedor de sucesso.pdf>. Acesso em 30 de Novembro de 2025.

UNIVERSIDADE ICESI; ESTUDIOS. Empreendedorismo e coronavírus: impactos e estratégias. 2021. Disponível em: https://elearning.icesi.edu.co/revistas/index.php/estudios_gerenciales/article/download/4304/4184?inline=1. Acesso em 08 de Abril de 2025.